

## التعليم

في عام 1998، تلقى ماير فيلدبرغ عميد كلية كولومبيا للأعمال مكاملة هاتفية من أحد أصدقائه القدامى؛ وهو مايكل ميلكن، خبير في الاستيلاء على الشركات باستخدام القروض، والذي عاود نشاطه مرة أخرى بعد اثنين وعشرين شهراً قضاها في سجن فدرالي بسبب خرق قوانين الأوراق المالية<sup>1</sup>. وكان هدف مكاملة ميلكن حث فيلدبرغ على التحدث مع صديق مشترك لهما هو المحامي أندرو روزينفيلد أحد أمناء جامعة شيكاغو، الذي كان آنذاك مديراً تنفيذياً وأحد مؤسسي شركة مهتمة بالتعليم عبر الإنترنت تقدم خدمة التعليم عن بعد. وكان ما أراد ميلكن وروزينفيلد تعاون يسمح لأساتذة جامعة كولومبيا بتقديم دروس عبر الإنترنت مقابل أجور يأخذونها من الرسوم التي تتقاضاها الشركة من الطلاب المشاركين. فمن شأن هذا الأمر أن يمنح المشروع الجديد مصداقية فورية، ويسر أمر ضم جامعات أخرى لها «أسماء تجارية» براقة يمكن أن تجتذب أعداداً ضخمة من الطلاب من داخل البلاد وخارجها.

ولكن فيلدبرغ تعرض إلى مكيدة. فقد كان التعليم عبر الإنترنت يعني له فرصاً لتوسيع نطاق هيئة التدريس. وقد وضح ذلك حين قال: «أريد أن أصل إلى جمهور عالمي». وبما أن هيئة التدريس لا تستطيع أن تقدم التعليم إلا ضمن الفضاء المحدود المتوافر في حرم جامعة كولومبيا في مدينة نيويورك «فإن فرصنا في الوصول إلى جمهور أكبر من الطلاب وإلى سوق الشركات [سوف تكون] مقيدة بقدرتنا المادية». ويضيف روزينفيلد فيقول: «فضلاً على ذلك فإن الجامعات لا تمتلك خبرات في مجال الوسائط المتعددة [ملتي ميديا]. لذلك فإن إنفاق عشرات الملايين ومئات الملايين من الدولارات لتجربة مجال جديد قد لا يكون عملاً حكيماً من جانبها. أما نحن فمستعدون لإنفاق عشرات ملايين ومئات الملايين من الدولارات».

وبعد عدة أشهر، وقعت جامعة كولومبيا عقداً مع شركة التعليم عبر الإنترنت التي تدعى حالياً «يونيكست»: (U.Next). ووفقاً لبنود هذا العقد، يستطيع أساتذة جامعة كولومبيا تقديم دروس عبر الإنترنت، ويمكن لشركة «يونيكست» أن تختار الأساتذة مستخدمة اسم جامعة كولومبيا. ويمكن للجامعة أن تحصل على نصيبها اعتماداً على عدد الطلاب المشتركين، وبضمانة لا تقل عن 20 مليون دولار تدفع بعد خمس سنوات. وقد أصر فيلدبرغ على حق تحويل نصيب جامعتة كله إلى أسهم في شركة «يونيكست» بسبب توفقه إلى المشاركة في عمل اعتقد أنه يمكن أن يصبح منجماً للمال.

وبعد مفاوضات سرية دارت من غير استشارة هيئة التدريس أو الطلاب، جاءت ردود الفعل على العقد متباينة عندما انكشف أمره آخر الأمر. فقد وصفت افتتاحية صحيفة الطلاب في مدرسة كولومبيا للأعمال المشروع بأنه مغامرة جريئة تتطلع للأمام. بينما ظهرت نظرة معارضة نشرها طرف مجهول، فأشارت إلى فيلدبرغ بأنه «يتلاعب بأموال الجامعة»، وتساءلت عما إذا كان عمله هذا يضر بمكانة جامعة كولومبيا، ويسيء إلى مصالح الطلاب والمدرسين. وسواء كانت الاتفاقية مثيرة للجدل أم لا، فقد كان لها في الواقع أثر على الجامعات الأخرى. فسرعان ما وقعت هذه الجامعات عقوداً مع شركة «يونيكست» مدفوعة بسابقة جامعة كولومبيا ووفق بنود مشابهة لما وافق عليه فيلدبرغ، ومنها جامعات «شيكاجو»، و«كارنيجي ميلون»، و«مدرسة لندن للأعمال».

ولعل تجربة «يونيكست» تحمل على الظن بأن التعليم العالي على وشك دخول حقبة جديدة تعود بأرباح ضخمة. لكن الوقت ما زال مبكراً جداً على قول كلمة الفصل بشأن الأرباح التي يمكن أن تحققها هذه التقنية الجديدة للجامعات المغامرة، والتكاليف التي ستطوي عليها. إلا أن ثمة عبراً مفيدة يمكن أن نستخلصها من تاريخ المحاولات السابقة لجني الربح من البرامج التعليمية.

### موجز عن تاريخ التعليم الهادف إلى الربح:

مهما تكن حكاية مغامرة «يونيكست»، فهي لا تأتي بجديد فيما يخص الجامعات

التي تحاول جني أموال إضافية من برامجها التعليمية. وبرغم أن الجامعات الأمريكية كانت تقدم التعليم عادة دون بحث عن ربح من ورائه، إلا أن عدداً منها بدأ منذ وقت طويل بتطوير برامج تعليمية تعطي فائضاً من المال يمكن استخدامه في غايات أخرى. ففي عام 1892، أنشأ رئيس جامعة شيكاغو وليام ريني هاربر مدرسة بالمراسلة من أجل الأشخاص الذي لا يستطيعون مغادرة منازلهم وأعمالهم لتحصيل العلم داخل الحرم الجامعي. وحذت جامعات أخرى حذوه. وفي مسعى منها لجذب مزيد من الطلاب، استخدمت جامعات -مثل كولومبيا وشيكاغو- الإعلانات على نطاق واسع، وعينت بائعين متجولين لم يتوانوا -كما يقول أبراهام فليكسندر- عن اللجوء إلى «التسويق الملحاح» للفوز بالزبائن والاحتفاظ بهم<sup>2</sup>. وعندما كان الطلاب ينسحبون بعد بضعة دروس -مثلما فعل كثير منهم- لم تكن الجامعة تعيد لهم أياً من المبالغ التي دفعوها، على الرغم من أن ذلك لا يأتي عليها بأي كلفة إضافية. وبهذه الطريقة، تمكنت المؤسسات من تحقيق ربح استطاعت استخدامه لتمويل برامج أخرى.

وتضاربت آراء المراقبين بشأن جودة التعليم بالمراسلة. فقد أشارت مجموعة من قدامى المحكنين في «حركة المراسلة» إن أكثر المعلمين والمدرسين كانوا يعينون من هيئة التدريس في الجامعة، وإن أداء الطلاب في التعليم عبر البريد كان مماثلاً تماماً لأداء من يحضرون الدروس في الحرم الجامعي<sup>3</sup>. لكننا نجد معارضة قوية من جانب بعض النقاد أمثال فليكسندر، إذ يزعمون أن جودة التعليم كانت أقل بكثير من المستوى المعتاد في الحرم الجامعي، وأن طرق التسويق التي تستخدمها بعض المؤسسات أوضع من أن تعتمد عليها جامعة حقيقية\*. وبذلك تغلب المنتقدون آخر الأمر. أما برامج المراسلة التي ترعاها الجامعات فطواها النسيان.

\* لم يكن فلينكسر يبخل بانتقاداته. فنحن نسمعه يقول: «ليس لجامعة كولومبيا التي يجب أن تكون متراسلاً في وجه الشكل الموحد، وموطناً للوحدة الفكرية والاستقلال الفكري والخصوصية الفكرية أن تلعب لعبة تجارية محضة يلعبها التاجر الذي لا يهتم إلا بالربح. أما استغلال اسم جامعة شيكاغو لخداع أشخاص ذوي نية حسنة النية عديمي الخبرة بفكرة أنهم يستطيعون الحصول على الشهادة الثانوية أو على شهادة جامعية [عن طريق البريد] فهو عمل لا أخلاقي». (الجامعات، الأمريكية، الإنكليزية، الألمانية [1930]).

ولكن اختلاف الآراء في جودة التعليم بالمراسلة لم يصل أبداً إلى أي حل في النهاية. إلا أن المدافعين عن هذا النوع من التعليم يعترفون بأن الأساتذة كانوا غالباً بطيئين في وضع نتائج الإختبارات والإجابة على أسئلة الطلاب<sup>4</sup>. ولا ينكر أحد أن معظم الجامعات كانت تدفع لهيئة التدريس بنظام القطعة (وبأجور منخفضة)؛ بحيث تحتفظ لنفسها بكامل الرسوم الدراسية، مع توفير أي تكاليف إضافية تتعلق بالطلاب الذين ينسحبون قبل إكمال البرنامج.

إضافة إلى إطلاق التعليم بالمراسلة، كان الرئيس هاربر أيضاً رائداً في وضع البرامج الدراسية الإضافية انطلاقاً من الحرم الجامعي، والموجهة إلى الطلاب العاملين الذين لا يستطيعون الحضور إلا في المساء أو في أيام العطلات. وقد تابعت جامعات كثيرة خطى هاربر، فأطلقت برامج خاصة بها استمر معظمها وحققت نجاحاً مستمراً حتى يومنا هذا. وعادة ما تكون أقسام التعليم الإضافي هادفة إلى الربح، خصوصاً في الجامعات الخاصة التي توضع فيها بعض البرامج من أجل كسب ملايين الدولارات سنوياً خدمةً لمؤسساتها الأم. أما الجامعات الحكومية فكانت أقل ميلاً إلى عد أقسام التعليم الإضافي مراكز لتحقيق الربح. لكن هذا الميل قد يكون تغير لأن معاناة التعليم العالي العام من نقص المال لا تفكك تزداد<sup>5</sup>.

ومما لا شك فيه أن مدارس التعليم الإضافي خدمت كثيراً من الطلاب أيضاً، فمكنت بعضهم من الحصول على درجة جامعية دون الاضطرار إلى ترك عمله، وساعدت غيرهم على اكتساب مهارات مهنية جديدة، أو على تعلم لغة أجنبية، أو مجرد متابعة اهتمام خاص في الأدب أو التاريخ أو صناعة الأفلام. لكن هذه البرامج الإضافية نادراً ما حصلت ضمن مؤسساتها على المعاملة ذاتها في كليات أخرى. فقد كانت إدارات أكثر الجامعات تعدها برامج هامشية<sup>6</sup>. وعادة ما كانت المقررات التي تتضمنها تعالج بما يحقق الطلب العام، بل إنها قد تعطل إن هي لم تفلح في اجتذاب أكثر من بضعة طلاب. وغالباً ما نرى أن تقويم عمداء المدارس الإضافية من قبل مسؤولي الجامعات الخاصة يركز في المقام الأول على حجم الفائض الذي يحققونه للإدارة المركزية في الجامعة، ونراهم يدفعونهم دائماً إلى زيادة إسهاماتهم. أما الجامعات التي لا تحاول

جني الربح فلا تدفع للمدرسين في البرامج الإضافية إلا أجوراً متواضعة، إن هي دفعت لهم شيئاً. ونادراً ما نراها تقدم أي مساعدة مالية للطلاب.

إن لدى المدارس المختصة على المستوى الجامعي برامج خاصة بها موجهة إلى أصحاب المهن المعروفين. ويضم بعض هذه البرامج مقررات موجزة للمبتدئين، مثل البرامج الموجهة إلى المحامين والأطباء، تُعرّف أصحاب المهن على التطورات الجديدة في مجالات تخصصهم. ويستمر بعض هذه البرامج مدة أطول بقليل، ويقدم للطلاب دروساً تمكنهم من تعلم تقنية أو مهارة جديدة. وأما أكثرها طموحاً فهي البرامج «التحويلية»، مثل البرامج الممتدة لمدة أسابيع بهدف مساعدة المديرين التنفيذيين الناشئين في الشركات على تحويل مختصّي التسويق أو الإنتاج أو المالية إلى مديرين عامين يمارسون سلطة واسعة على عمليات الشركة.

واكتسبت البرامج الموجهة إلى المختصين وغيرهم ممن هم في منتصف مسارهم المهني شهرة واسعة أثناء العقود القليلة المنصرمة. ففي هارفارد على سبيل المثال، نجد نحو 18000 طالباً يلتحقون بالبرامج الجامعية المنتظمة، لكن أكثر من 60000 غيرهم يأتون إلى الحرم الجامعي بضعة أيام فقط أو بضعة أسابيع أو سنة واحدة. ومعظم هؤلاء ممن تجاوزوا سن الطلاب الجامعيين، فهم رجال ونساء معروفون في مهنتهم. بل قد نجد بين هؤلاء الطلاب أشخاصاً استثنائيين تماماً: ثمة ثلاثون من أعضاء الدوما الروسية على سبيل المثال يرغبون تعلم شيء عن كيفية العمل بفعالية ضمن هيئة تشريعية ديمقراطية؛ وثمة مراسلون من أنحاء العالم يأتون للتعلم بإجازة من العمل من شأنها أن تنعكس إيجاباً على مهنتهم، وأن تكسبهم معارف عامة جديدة تساعد في المهام التي ستوكل إليهم في المستقبل؛ وكذلك نجد ضباطاً عسكريين يتلقون دروساً لتحضير أنفسهم من أجل الجولة الآتية من مهامهم في البنتاغون، أو لتولي القيادة خارج البلاد.

ويحقق كثير من هذه المقررات فائزاً كبيراً للكليات التي ترعاها. لكن برامج المديرين التنفيذيين الموجهة إلى مسؤولي الشركات هي الأعلى ربحية بين جميع البرامج. بل أصبحت أيضاً تتسم بتنافسية عالية، فلم تعد مدارس الأعمال ينافس بعضها بعضاً فقط، بل راحت تنافس الشركات الاستشارية أو «الجامعات التجارية»

إلى حد جعل عدداً من الشركات الكبيرة تعمل عبر جامعات معروفة خاصة بها<sup>7</sup>. وبرغم المنافسة، تظل مدارس الإدارة المتقدمة ذات الاسماء المعروفة والصيت الذائع قادرة على تحقيق ملايين الدولارات سنوياً من برامجها الخاصة بالمديرين التنفيذيين. بل إن أفضل المدارس قد تعتمد إلى الانتقاء والاختيار، فلا يقدم من البرامج إلا أصعبها على الأساتذة من الناحية الفكرية. وأما المدارس الأقل شهرة فنادرًا ما تكون محظوظة. بل هي لا تحقق غالباً سوى فائض متواضع، ولعلها تضطر إلى التملق لأعضاء هيئة التدريس لإقناعهم بتقديم دورات أولية مكررة للمتدربين المبتدئين.

وقد ظهرت مؤخراً سوق جديدة واعدة تتضمن مقررات «مصممة وفقاً لرغبة ذوي العلاقة» بغية تلبية الاحتياجات الخاصة لشركات بعينها<sup>8</sup>. وتتراوح هذه العروض من الصفوف الأساسية للمديرين التنفيذيين الأدنى سوية التي تتضمن موضوعات مثل التسويق أو المالية، إلى جلسات خاصة تساعد كبار مسؤولي الشركات على التفكير الإبداعي في التحديات الجديدة التي تواجه مؤسساتهم. وهذا مختلف عن البرامج الناتجة عن الممارسة التقليدية، فهو يسمح للشركة باختيار الطلاب المشاركين، وبالعمل بصورة وثيقة مع أعضاء هيئة التدريس على تصميم محتوى المقرر بما يعكس المشكلات والظروف الخاصة بالشركة الزبون.

وعلى الرغم من هذه المشاركة الوثيقة في وضع البرنامج التعليمي بصورة مشتركة، إلا أن الأمر لا ينطوي على أي تضارب. فغالباً ما تتطابق مصالح الشركة مع المعايير التعليمية في الجامعة. ومن الطبيعي أن ترغب الشركة في تحقيق أعلى جودة للتعليم المقدم إلى مديرها التنفيذيين. كما أن ما يدفعها إلى المساعدة في تصميم المنهاج ليس هو خداع المشاركين، بل التأكد من أن البرنامج يعالج بشكل دقيق فعال المشكلات الأكثر صلة بالشركة. ولا يمكن لهذا التعاون إلا أن يحسن جودة البرنامج، لكنه أيضاً يعطي أعضاء هيئة التدريس فرصاً استثنائية لاكتساب معرفة بالمشكلات الجديدة ذات الصلة باهتماماتهم المهنية.

وقد نشأ وضع مختلف في مجال الطب، إذ تنظم مدارس الطب منذ وقت طويل برامج تعليمية مستمرة تطلع الأطباء الممارسين على التطورات الجديدة في تشخيص

الأمراض وعلاجها. وتتطلب معظم هذه البرامج من الأطباء إنهاء مقدار محدد من هذا التدريب المتقدم، بغية الحفاظ على ترخيص ممارسة المهنة. وللمساعدة في تلبية هذا الطلب، تقدم مدارس طبية كثيرة مقررات تعليمية مستمرة مأجورة لدعم نشاطاتها الأخرى.

وتسارع كليات الطب في الاستجابة لعروض المساعدة من الشركات الراغبة، وذلك بسبب توقعها لتقديم برامج جذابة دون زيادة التكاليف. وهي ليست محتاجة إلى البحث في مكان آخر. وكذلك فإن شركات الأدوية وشركات الإمدادات الطبية ترغب أيضاً في المشاركة في هذه البرامج بدفع جزء من التكاليف، وتقديم المعدات، وتجهيز جداول لعرض منتجاتها آملاً في الفوز بتفضيل الأطباء الذين يعطون بانتظام وصفات طبية تتضمن أدوية وعلاجات أخرى<sup>9</sup>. وغالباً ما تقدم الشركات الراعية قوائم من المتحدثين تدفع الشركة أجورهم، وتزودهم بمواد مكتوبة وبشرائح عرض أعدها موظفو الشركات ذاتها. ونرى كذلك أن الشركات الراعية غالباً ما تقدم للأطباء ممن يحضرون الجلسات ولائم سخية، وأمسيات ترفيهية، وامتيازات في ملاعب الغولف، بل ورحلات بحرية في المحيط أيضاً؛ وهي في هذا تتجاوز المدرسة عادةً. إن الشركات المهتمة تدفع اليوم ما يساوي ثلث التكاليف الإجمالية للتعليم الطبي المستمر.

ولا يستطيع المرء إلا أن يتساءل عما إذا كانت هذه المشاركة الكثيفة من الشركات يمكن أن تشوه العملية التعليمية بتحويل البرنامج بكامله إلى عملية ترويجية ضخمة لصالح منتجات الجهات الراعية. لكن كلاً من مدارس الطب والشركات المشاركة تنكر هذه التهمة كل الإنكار. وهي تشير إلى أن المتحدثين ممن تمولهم الشركات الراعية هم في غالب الأمر من الخبراء الأكاديميين المعروفين، وإلى أن الجهات التي فوضتهم تمنع أي تأثير للشركة على مضمون البرنامج، وأن الأطباء الذين يحضرون المقررات سرعان ما سيلاحظون أي محاولة لتفضيل منتجات بعينها، وسوف يحتجون على ذلك بصوت مرتفع. صحيح أن ردود الأفعال هذه تدعو للطمأنينة، إلا أن مشاركة الشركات الراعية ما زالت كثيفة جداً، كما أن المصالح التجارية للجهات الراعية جلية

جداً أيضاً بشكل يبقى على بعض الشكوك الجديدة. لكن يبقى سؤال مهم، وهو: لماذا تسهم الشركات بمئات الملايين من الدولارات في تعليم الأطباء إذا لم تكن تتوقع جني كسب عظيم من ذلك؟

## الإنترنت:

التطور الجديد الأكثر وضوحاً في مجال التعليم غير التقليدي هو نمو التعلم عن بعد باستخدام الإنترنت<sup>10</sup>. لقد صار ممكناً بفضل الإنترنت نقل المحاضرات من أي مكان في العالم، مع إتاحة الفرصة للطلاب من أجل طرح الأسئلة، والحصول على إجابات سريعة عليها عبر البريد الإلكتروني. وفي أغلب الأحيان لا يتمكن الطلاب من مشاهدة المحاضرات فقط، بل يستطيعون أيضاً المشاركة في ندوات النقاش بالمحاورة المصورة مع غيرهم من المشاركين المقيمين في أماكن متباعدة جداً.

لقد حقق التعليم عبر الإنترنت بحلول عام 2000 أعمالاً بقيمة بليون دولار، وهي تنمو بنسبة 40% سنوياً. ويقول أحد المراقبين: «جاء الإنترنت بثورة في طريقة تعلم الأمريكيين. فأصبحت سوق التعليم عبر الإنترنت مزدهرة مدفوعة باقتصاد المعلومات، حيث غدت المعرفة سلعة رابحة. ويستطيع المختصون العاملون الدخول إلى النظام في أي ساعة من ساعات اليوم للتعلم في دراسة أي موضوع في المهارات المالية أو الحاسوبية أو الهندسية، وللدراسة مع أساتذة من مؤسسات ممتازة»<sup>11</sup>. أما لاري إيسون، المدير التنفيذي لمؤسسة أوراكل، فهو يتطلع قدماً نحو مستقبل يتغلب فيه التعليم الإلكتروني على «حالات القصور العقيمة في التعليم العالي الأمريكي»، وذلك بتوفير «رواتب بملايين الدولارات لبضع أساتذة نجوم، والحصول على أفضل تعليم لملايين وملايين من الطلاب حول العالم أجمع»<sup>12</sup>. بينما يقول بيتر دراكر: «لقد بدأنا لتونا بتلقي مزيد من المحاضرات والدروس بعيداً عن الحرم الجامعي عبر القمر الصناعي، أو بواسطة المكالمات المصورة، وبكلفة زهيدة جداً. لذلك فلن يستمر الناس في التوافد على الكليات. لقد أصبحت المباني المستخدمة في يومنا هذا غير ملائمة أبداً، بل وغير لازمة أبداً»<sup>13</sup>.

وليست التوقعات المتطرفة من هذا النوع بالأمر الجديد؛ فهي ترافق دائماً ولادة تقنيات جديدة في القرن العشرين. فهذا توماس إديسون يقول في عشرينيات القرن الماضي إن الصور المتحركة يمكن أن تأخذ مكان المحاضرات المعتادة في الحرم الجامعي<sup>14</sup>. ثم قال ممثلون عن جامعة إيوا بعد ذلك بخمسة عشر عاماً: إن «تصور مدرسة الغد بوصفها مؤسسة مختلفة تماماً عما عهدناها اليوم ليس حلماً خيالياً وذلك بفضل استخدام البث الإذاعي في التعليم»<sup>15</sup>. كما لاحظ جون ديفيس في الخمسينيات-وقد كان رئيس جمعية التعليم الإضافي في الجامعة الوطنية- أن «فرصة الوصول إلى المنزل الحقيقي لم تكن يوماً مذهلة مثل الفرصة التي يوفرها التلفاز»<sup>16</sup>.

ولكن تبين أن جميع هذه التصريحات كانت تعليقاً مبالغاً فيه إلى حد بعيد. فمن كل تلك التقنيات الجديدة، كان شريط التسجيل الصوتي المتواضع هو التقنية الوحيدة التي استمر استخدامها في الولايات المتحدة لغايات تعليمية. ومع ذلك فإن الإنترنت يتمتع بسمات استثنائية جذابة بوصفه أداة تعليمية. فهو بالمقارنة مع المذياع والتلفاز والتقنيات الأخرى يسمح للمدرسين بتحديث المادة بسهولة أكبر، وبتعديل برامج التدريس بما يلائم احتياجات طلاب بعينهم. علاوة على أن الوسط بحد ذاته تفاعلي، فهو يسمح للطلاب بالتواصل فيما بينهم، ومع الأساتذة، إما في وقت محدد، أو في أي وقت يختارونه. بل ربما تفوق الإنترنت فعلاً في بعض المجالات على الندوات المألوفة، لأنه يستطيع استنباط إجابات مدروسة بشكل أكبر، وتحقيق مشاركة أوسع، وخصوصاً من طلاب يترددون في التعبير عن أنفسهم في غرفة الصف أمام نظرائهم<sup>17</sup>. ونجد في بعض الصفوف، مثل التي تتضمن تجارب مخبرية معقدة، أن التقنية الجديدة يمكن أن تساعد الطلاب على أن يألفوا المعدات بشكل مسبق، أو على رؤية مادة تشبهها ومعالجتها بطرق أكثر فعالية مما تسمح به طرق التدريس العادية. وكذلك فإن الطلاب في الدروس التي تتضمن مسائل لها إجابات محددة يستطيعون الحصول على تعقيبات فورية بشأن المهام التي أعطيت لهم عبر الإنترنت.

ولا تتوافر حتى الآن دراسات مؤكدة بشأن التعليم عبر الإنترنت. لكن معظم التقويمات الموجودة تشير إلى أن الطلاب يمكن أن يتعلموا باستخدام هذا الوسط المقدار

ذاته الذي يوفره لهم الصف النظامي في الحرم الجامعي<sup>18</sup>. ولعل من المتعذر حتى الآن أن نوازن بين مناقشة سقراطية جيدة السبك حقاً في مدرسة حقوق بارزة، وبين التبادل الفعال في ندوة جامعية ناجحة. ومع ذلك فإن هذه الخبرات ضمن الحرم الجامعي ليست نموذجاً عن التعليم العالي الأمريكي بطوله وعرضه. فقد يكرر طلاب جامعيون أكثر ما قاله خريج إحدى الجامعات العامة الكبرى في وصف تجربته الجامعية.

مررت أثناء سنواتي الأربع في جامعة..... بأربعة صفوف، مع عدد من الطلاب يقل عن خمس وعشرين طالباً، وأستاذ حقيقي مسؤول عن الصف. أما بقية مقرراتي فكانت عبارة عن محاضرات ضخمة تجمع مئات الطلاب مع أستاذ يبعد عنا أميالاً، أو صفوفاً مع أساتذة مساعدين [وهم مساعدون من طلاب سنة التخرج]، أو مدرسين غير نظاميين، وهم أشخاص جاؤوا من خارج الجامعة ليعطوا مقررراً أو اثنين. وعدد قليل جداً من الأساتذة المساعدين، أو ممن يدرسون بدوام جزئي لا يعرفون شيئاً عن التدريس، بل إن بعضهم لا يعرف شيئاً عن الموضوعات التي يدرسها<sup>19</sup>.

ومن المرجح جداً أن التقنية الحديثة قادرة على توفير فرص تعليم تمثل أكثر من مباراة بين من وصفهم هذا الطالب الجامعي المستاء.

لكن برغم جميع سمات الإنترنت الجذابة، فهو ليس بديلاً فعلاً في جميع المجالات عن التعليم الجامعي التقليدي. فالكثير مما يعد ذا قيمة في تطور الطالب ما يزال يؤخذ من تجارب يصعب أن نساوي بينها وبين التجارب الإلكترونية، ومنها: الفرص التي تنشأ عند تناول العشاء، أو تجارب التعاون المكثفة التي يحصل عليها الطالب من النشاطات غير المنهجية؛ أو النقاشات غير العنوية في الندوات؛ أو العلاقات الشخصية الوثيقة مع أصدقاء الطالب وزملائه<sup>20</sup>. ولعل الإنترنت يعطي نتيجة جيدة في إنجاز بعض الوظائف التعليمية، لكن الأمر الذي ما يزال غامضاً حتى الآن هو مقدار فعاليته في رعاية الاهتمام بالأفكار الجديدة، أو في بناء الالتزام بمساعدة الآخرين، أو في تطوير المواهب القيادية. وكذلك الأمر بالنسبة لمدى نجاح التقنية

الجديدة في الاحتفاظ بالطلاب المسجلين. لكن الضغط العام غير الملحوظ عند تلقي الدروس في الحرم الجامعي ضمن شراكة خاصة بزملاء الصف يعطي الطلاب سبباً للمثابرة وعدم التخلي عن دراستهم عندما يواجههم ما يغيرهم بذلك. ومع انعدام هذا الحافز -ومن غير مجموعة الخدمات الاستشارية المتاحة في معظم الجامعات- فإن الصفوف المقدمة عبر الإنترنت ستظل تواجه نسباً من انسحاب الطلاب أعلى بكثير من النسب الملحوظة في معظم الكليات التقليدية. والزمن وحده هو الذي سيخبرنا عن مدى نجاح التقنية الجديدة في التغلب على هذه المساوئ، وعمّا إذا كانت قادرة على ذلك بكلفة تستطيع الجامعات تحملها. أما في الوقت الحاضر فإن كل الكلام الجريء عن إلغاء الحضور إلى الحرم الجامعي يبدو سابقاً لأوانه بكل تأكيد.

ومهما تبين في المستقبل بشأن تأثير الإنترنت، فمن الواضح أنه يقدم فرصاً تعليمية مهمة لعدد لا يحصى من الأشخاص العاملين، وربات المنازل الشابات، وغيرهم ممن لا يستطيعون الذهاب إلى الحرم الجامعي بسهولة. فثمة حتى الآن أكثر من 75 مليون شخص راشد يتلقون شكلاً من أشكال التعليم المستمر سنوياً؛ كما أن المبالغ المصروفة سنوياً على تطوير المهارات المهنية وحدها تتجاوز 40 بليون دولار. ويتوقع الخبراء نمواً هائلاً في الحاجة إلى تدريب مهارات موظفي الشركات، وخاصة في القطاعات المعتمدة بشكل كبير على التقنية<sup>21</sup>. فالإنترنت يقدم لهؤلاء الأشخاص دروساً «في أوقات محددة تماماً» من أجل المتخصصين المشغولين الذين يحتاجون بشكل مفاجئ بعض التعليم المتخصص؛ إضافة إلى سهولة الوصول إليه بالنسبة للعاملين الذين لا يستطيعون ترك وظائفهم؛ ناهيك عن التوفير الكبير في التكاليف على الشركات المعتادة على دفع أجور السفر والطعام والإقامة في كل مرة ترسل فيها موظفاً حتى يتلقى تدريباً معيناً.

لقد امتدت فرص التعليم عبر الإنترنت خارج حدود الولايات المتحدة. فثمة اليوم أعداد ضخمة من الطلاب المحتملين ضمن نطاق التعليم العالي الأمريكي في بلدان لا تحوي جامعات لها سمعة نظيراتها الرائدات عندنا ولا مواردها. ونجد الآن جامعات غير مشهورة، مثل لوبرتي وغولدن غيت، تقدم دروساً عبر الإنترنت لطلاب من أرجاء العالم.

ويبدو أن السوق المحتملة للتعليم عن بعد عبر الإنترنت كبيرة جداً إلى حد جعل شركات كثيرة تعدها فرصاً عظيمة. فهذه جامعة فينيكس الهادفة إلى الربح منذ تأسيسها، وهي جامعة ذات توجه مهني، وقد استطاعت تسجيل 110000 طالب في عام 2001، وكثير منهم يتلقى تعليمه عبر الإنترنت. كما أن الشركات توسع على نطاق واسع استخدامها للإنترنت في تدريب موظفيها. وكذلك فإن شركات النشر تخطط لإعطاء أولوية أكبر بكثير للنشاطات التعليمية، ثم تأتي الشركات الاستشارية لتحذو حذوها في ذلك. فقد عرضت شركات جديدة أخرى- غير يونيكست- مبالغ كبيرة لمشاركة الجامعات الكبرى في أرباحها من هذه التقنية الجديدة، وأملها في ذلك هو تحقيق الثراء.

وقد ظهرت استجابة من الجامعات أيضاً. فهذه جامعة ديوك تعرض اليوم درجة ماجستير في إدارة الأعمال عبر الإنترنت للطلاب الأجانب، بينما تقدم جامعة ماريلاند دروساً عبر الإنترنت للطلاب في عديد من البلدان. وكذلك فإن جامعتي ستانفورد وإم آي تي ومؤسسات أخرى تقدم برامج تعليمية عبر الإنترنت للشركات التي يحتاج مهندسوها إلى درجة ماجستير في مجالات تتطور بشكل متسارع. كما شكلت شركة برايس ووتر هاوس اتحاداً بين الكليات يقدم التعليم عبر الإنترنت لعمال الخدمات من الرجال والنساء حول العالم. وهذه شركة (A. D. Little) تنظم مجموعة من مدارس الأعمال تتولى تطوير المقررات التدريبية عبر الإنترنت لموظفي خدمات الإيرادات الداخلية. كما أسست مؤسسة كورنل شركتها الخاصة الهادفة إلى الربح.

بل إن ثمة ما يدل على أن الجامعات تبذل جهوداً حثيثة لاختبار استخدامات حديثة للتقنية يمكن أن تقلل التكاليف، وأن تحسن أسلوب تعليم الطلاب. ومن أمثلة ذلك أن مؤسسة ميلون تمول سلسلة من الجهود في جامعات مختلفة بهدف استخدام الحاسوب لغايات تعليمية، ولتقويم نتائج ذلك بكل عناية. وبمساعدة التقنيات الجديدة، تستطيع اليوم مؤسسات مثل مدرسة هارفارد للأعمال أن تقدم للمديرين مجموعة كاملة من المنتجات التعليمية، بما فيها المقررات الخاصة بالمديرين التنفيذيين في منتصف طريقهم المهني، داخل البلاد وخارجها، يقدم بعضها عبر الإنترنت إلى حد كبير؛

وبرامج مصممة خاصة لشركات بعينها؛ وتسجيلات صوتية لخبراء جامعيين معروفين يستطيع المديرين التنفيذيون المشغولون الاستماع إليها وهم على متن الطائرة؛ و«كتبا» إلكترونية توفر قوائم من البنود لكي يدرسها المديرين قبل اتخاذ بعض القرارات المعتادة، إلى جانب الولوج الفوري عبر الحاسوب إلى كتب إلكترونية أخرى لمن يرغب متابعة جوانب محددة من المسألة بتعمق أكبر.

### جوانب غامضة بشأن الإنترنت:

إن هذه التطورات واعدة جداً فيما يخص تطوير التعليم في العالم أجمع. لكن النفقات الكلية لتطوير تعليم ذي جودة عبر الإنترنت (تقدر بنحو مليون دولار لكل مقرر دراسي) سترغم الجامعات على التفكير ملياً في إمكانية الجمع بين هذه العروض، وتقديمها بالشكل الأكثر فعالية. هذا إلى جانب أن الدروس عبر الإنترنت - بخلاف الدروس التقليدية - ليست نتاج عمل أستاذ واحد؛ بل تتطلب فريقاً يضم حتى عشرين شخصاً: من مصممي الدروس («وهم مختصون في مضمون هذه الدروس»)، إلى كتاب وفنيين ومدرسين وغيرهم. وبذلك فإن العمل التعاوني بين أفراد هذا الفريق في إعطاء منتج نهائي سوف يؤدي بحد ذاته إلى إثارة النقاش في الطرق التربوية بشكل أكبر مما يشهده المدرسون أثناء تجربتهم التقليدية في الجامعة. إن العديد من الإبداعات المستخدمة في هذه الصفوف - بما فيها الألعاب والمحاكاة والحالات العيانية والبرمجيات التفاعلية وما إلى ذلك - يمكن تكييفها لتحسين الدروس التقليدية في الحرم الجامعي. كما أن المنافسة الناشئة عن الموردين الجدد، وهم يتزاحمون جميعاً طمعاً في الأسواق ذاتها، قد تؤدي أيضاً إلى مساع غير متوقعة لاستخدام التقنية الجديدة بشكل ذي قيمة. ومع انتقال التركيز في التعليم عن بعد من كيفية التدريس إلى كيفية تعلم الطلاب، نجد اليوم أن الشركات الجديدة التي تدخل هذا المجال توظف علماء نفس مخضرمين للمساعدة في تصميم الدروس، واختبار كل جزء منها على مجموعات دراسية بأسلوب غريب عن أسلوب التعليم في الكلية التقليدية.

بل ربما ساعد توسع جمهور الجامعة عبر الإنترنت في تحقيق توازن أفضل بين التعليم والبحث. فمن الأسباب التي تدعو عدداً كبيراً من الأساتذة إلى التركيز

على أبحاثهم بدلاً من التدريس، هو أن نتائج البحث يمكن أن تقرأ على نطاق واسع خارج الجامعة، ولأنها تأتيهم بالمكاسب والشهرة وفرص الأعمال الاستشارية وعروض العمل وكثير من المكافآت الأخرى التي لا تتاح للمدرس الناجح الذي نادراً ما تعرف مواهبه خارج الحرم الجامعي. أما في وجود الإنترنت، فقد تغير هذا كله. فالمدرسون عبر الإنترنت قادرون على جذب جمهور أكبر بكثير مما يمكن أن يأتي إلى الصفوف التقليدية. بل قد يصبح الأساتذة الناجحون من المشاهير، فهم يصلون إلى جماهير واسعة عبر البلاد وخارجها. وهذا ما يزيد من قيمتهم بالنسبة لجامعاتهم. وبملاحظة نجاح الموردين المنافسين، نرى أنهم يمكن أن يعرضوا خدماتهم، ويرفعوا الرواتب فوق المستويات المعتادة. وسوف تحفز مثل هذه المكافآت أعضاء الهيئات التدريسية الأخرى للعمل بجد أكبر في عملهم التدريسي.

ويبقى تساؤل عما إذا كانت الجامعات قادرة على استغلال هذه الفرص المتألقة على النحو الأفضل بتنظيم عملياتها التعليمية عبر الإنترنت بحيث تكون هادفة إلى الربح. يبدو أن جامعات كولومبيا وشيكاغو ومؤسسات متقدمة أخرى ممن وقعت عقوداً مع شركة يونيكست تفكر بهذه الطريقة. ومن الواضح أن هذه الإستراتيجية تتسم ببعض المزايا<sup>22</sup>. وبقيناً إن مسألة جني المال تعطي الجامعات دافعاً قوياً للاستفادة إلى الحد الأقصى من هذا الوسط الجديد. وبسبب ارتفاع تكاليف دخول هذا المجال، فإن فرصة تقليل المخاطر عن طريق الحصول على التمويل اللازم من مصادر أخرى تمثل فرصة مغرية فعلاً. كذلك ربما كان من شأن إنشاء شركة ربحية بتمويل خارجي أن تسهل جذب أفضل المنتجين والفنيين ومديري التسويق التنفيذيين، لأنها تعرض عليهم حصة من الأسهم. بل قد يساعد التعاون مع مستثمرين مختصين في إيجاد أفضل المواهب في مجال الأعمال لتحقيق النجاح المادي للمشروع الجديد. وإذا ما نجح هذا المشروع فسوف تحصل الجامعة بالطبع على مبالغ مالية كبيرة يمكن أن تستخدمها في تمويل مجالات جديدة من الأبحاث، أو في برامج تعليمية جديدة أو منح جديدة، أو أي عدد من النشاطات الأخرى المجدية.

لكن ليس لنا أن نقول إن جميع أعضاء هيئة التدريس يرحبون بوصول الإنترنت، وخاصة إذا استخدم لتحقيق ربح من التعليم. فالتقنية الجديدة بالنسبة لبعضهم ما

هي إلا طريقة أخرى تمكن مسؤولي الجامعة من استغلال كادر المدرسين. ويقول غري رودز: «إن القرارات [المتعلقة باستخدام الإنترنت في التدريس] تتجاهل بشكل متزايد السلطة الجماعية لهيئة التدريس، وهي توضع على أمل تحقيق الكفاءة والربح بدلاً من الجودة التعليمية»<sup>23</sup>. ويذكر ديفيد نوبل من جامعة يورك مستشهداً بأمثلة مستقاة من عدة مؤسسات إن الخطوة الأولى هي تأكيد ملكية الإدارة لجميع ما يدرس عبر الإنترنت، ثم يتعين بعدها على الأساتذة وضع موادهم التدريسية عبر الإنترنت<sup>24</sup>. وفي النهاية، يمكن للأطراف الفاعلة المتمرسنة أن تعتاد على تقديم المحاضرات، وسوف يتولى فنيون ماهرون تحويلها بما يلائم استخدامها عبر الإنترنت. وبهذه الطريقة فإن الجامعات سوف تحول أساتذتها إلى عمال مأجورين، وسوف تجعلهم تابعين للجهات المنتجة وغيرها من الجهات التي تستغل عملهم وتستولي على الأرباح. ويصف نوبل ذلك فيقول:

«حالما يبدأ عمل هيئة التدريس في تقديم الدروس عبر الإنترنت، فسوف يحقق الإداريون سيطرة مباشرة أكبر من أي وقت مضى على أداء هيئة التدريس ومضمون الدروس. وستزداد احتمالات فرض التدقيق والإشراف والتنظيم الصارم والانضباط والرقابة من قبل الإدارة. إن استخدام التقنية يستلزم بلا شك تمديد أوقات العمل وتكثيفها، فنرى أعضاء هيئة التدريس يكدحون طوال الليل والنهار من أجل استخدام أفضل تقنية على الإطلاق، وإرسال الردود عبر غرف المحادثة وأثناء ساعات العمل الفعلية في مكاتبهم وعبر البريد الإلكتروني، وذلك إلى كل من الطلاب والإداريين، بعد أن أصبح تواصلهم مع أعضاء هيئة التدريس فوراً مستمراً بفضل هذه التقنية، التي تسمح كذلك بمراقبة إدارية أكثر دقة على حضور أعضاء هيئة التدريس ونشاطاتهم وسرعة استجاباتهم»<sup>25</sup>.

وسوف يتمم بعض القراء باستحسان: «وأخيراً... لقد أصبح ثمة مقياس لمساءلة أعضاء هيئة التدريس»؛ وسيرد عليه آخرون: «إنه أمر يدعو للأسف. لقد جاء العام 1984» [إشارة إلى رواية جورج أروويل «1984». ملاحظة المترجم]. ويبدو في الواقع أن توقعات الأستاذ نوبل لا يمكن أن تكون معقولة إلا في الجامعات التي لا تبالي

إداراتها ببقاء أساتذتها أو رحيلهم عنها. أما في الجامعات الكبرى، التي يرجح أن تكون الجامعات الوحيدة التي تجني مالاً من الإنترنت، فإن الوضع سوف يتغير جذرياً دون شك. وهذا لأن الأساتذة هم روح هذه المؤسسات. إن قدرات هيئة التدريس هي التي تحدد قدرة الجامعة على جذب طلاب جيدين، والحصول على منح للأبحاث، والحفاظ على سمعتها وتحسين جودتها. ولأن الأكاديميين القديرين يستطيعون الانتقال فوراً إلى مؤسسات أخرى، فإن على الإدارة أن توليهم كل عناية. يمكن تغيير رئيس الجامعة بسهولة أكبر بكثير من تغيير واحد من أفضل أساتذتها. ولذا فإن صوتاً واحداً من الهيئة التدريسية ينادي بحجب الثقة عن رئيس الجامعة يعد عادة أمراً خطراً بالنسبة له، كما أن رحيل أي من الأعضاء البارزين من الأكاديميين رفيعي الشأن مسألة خطيرة أيضاً.

وفي هذه المؤسسات، وبعيداً عن أي استغلال، يمكن أن يهيمن كبار الأساتذة في الجامعة. ويحصل الأساتذة الذين يدرسون مواد لها إمكانات تجارية - مثل الأعمال والهندسة- على فرص لتقديم دروس عبر الإنترنت لجهات موردة أخرى، وبأجور مرتفعة جداً. وقد يحاول الإداريون منعهم من قبول هذه العروض، لكن هذه القيود لا يمكن أن تستمر أمداً طويلاً، إلا إذا تمكنت المؤسسة من تأمين فرص مماثلة من جانبها.

وبالرغم من ذلك نجد أن الجامعات التي قد لا تجرؤ على استغلال أساتذتها الدائمين، يمكن أن تقدم أجوراً منخفضة لخريجها الجدد ومدرسيها العاملين بدوام جزئي لقاء وضع درجات أعمال الطلاب عبر الإنترنت والإجابة على أسئلتهم بالبريد الإلكتروني عن واجباتهم الدراسية. وقد شاع هذا الأمر في إعطاء الدروس للطلاب الجامعيين؛ وما من سبب يمنعنا من توقع حدوث ذلك في البرامج المقدمة عبر الإنترنت أيضاً.

وقد يوجه النقاد أذع النقد لهذا السلوك بصفته استغلالاً، لكن ذلك ليس رأي الجميع. فالمصححون والمدرسون المشاركون في ذلك سيتولون هذا العمل بدلاً من البحث عن وظيفة بديلة. وإذا كانت أجورهم منخفضة، فربما كانت المشكلة الجذرية

وراء ذلك هي أن عدداً كبيراً من الطلاب يحاولون الحصول على درجة الدكتوراه. لكن من عساه يحدد ما إذا كان من الأفضل للجامعة عرض رواتب أعلى؟ فالمال الذي تحصل عليه المؤسسة من مشروعها التعليمي عبر الإنترنت لن يؤوّل إلى مساهمين أثرياء، بل قد يساعد في شراء الكتب أو تأمين المنح أو توظيف أكاديميين آخرين. لذلك يكون من الصعب في ظل هذه الظروف إثبات تهم «الاستغلال» تلك.

وإذا ما حصل الاستغلال، فهل سيكون الطلاب هم الضحايا؟ لا شك في أن طريقة جني المال من التعليم عبر الإنترنت أسلوب لتحقيق أكبر حجم ممكن من الجمهور، مع إبقاء التكاليف الزائدة عن تدريس كل طالب إضافي عند أقل مستوى ممكن. وبتعبير آخر، استخدام محاضرات ممتعة جذابة، وإضافة عروض مرئية ملفتة مع توفير التغذية الراجعة والاهتمام الشخصي بالحد الأدنى الكافي، لأن هذه النشاطات سوف تستلزم مزيداً من التكاليف، وذلك سيقبل أي ربح ناتج عن تسجيل مزيد من الطلاب، إن لم يلغها تماماً. ويمكن أن تؤدي هذه الحسابات إلى تقديم الدروس بأشكال جذابة في ظاهرها، لكنها تتضمن قدراً قليلاً من التعليم الفعلي الذي يعده المربون أكثر العناصر قيمة بالنسبة للطلاب<sup>26</sup>.

ويفترض أن تتكرر الجامعات التي تطلق مشروعات ربحية عبر الإنترنت حدوث أي استغلال للطلاب. وعموماً، إذا كان ثمة شيء مؤكد فهو أن المنافسة في التعليم عبر الإنترنت ستكون شديدة، لأن الجامعات والشركات الاستشارية والشركات الكبرى وغيرها من المؤسسات الربحية تتنافس جميعاً على الأعمال المربحة. وفي ظل هذه الظروف، يتوقع المتحمسون في السوق أن تعود أكبر الأرباح إلى الجهة التي تعطي أعلى المنتجات جودة. وسوف تطفئ الدروس الجيدة على السيئة. وسوف تضمن المنافسة جهداً مكثفاً لتحسين الجودة. وسوف تأخذ الدروس المقدمة بشكل جيد عبر الإنترنت التي تضمن تفاعلية دائمة على مدار اليوم مكان المحاضرات الضخمة، وأقسامها ذات الجودة المتباينة التي يدرسها خريجون جامعيون عديمو الخبرة. وبمعزل عن هذه العملية التنافسية، فقد يظهر الطلاب أيضاً بصفاتهم مستفيدين لا ضحايا. أو لعلنا نسمع ذلك من أفواه المتحدثين باسم الجامعات.

وقد يظل النقاد على شكواهم من أن المنافسة - رغم فعاليتها - سوف تجعل السوق في النهاية يأخذ مكان الجامعة في إيصال العلوم التي يتم تدريسها، وفي طريقة إيصالها إلى الطلاب. صحيح أن ثمة حقاً أكيداً للطلاب في إبداء الرأي في تحديد ما يريدون تعلمه، وخاصة أكثر الراشدين نضوجاً، الذين سوف يشكلون القسم الأكبر من جمهور التعليم عبر الإنترنت. لكن ما هو البديل؟ إذا لم تدخل الجامعات هذا المجال، وإن هي تخلت عن الاهتمام بالزبائن والأذواق المهنية، فسوف تتولى هذا العمل بدلاً منها جهات أخرى مثل جامعة فينيكس، بل وبناتج تجارية أكثر وضوحاً. ومن جهة أخرى، إذا ما دخلت الجامعات في هذه المنافسة، فإن أي أرباح تجنيها يفترض أن تعود لتمول تحديداً تلك الأشكال ذات القيمة من التعليم والأبحاث التي لا يمكن للسوق وحدها أن يدعمها.

ولذلك بوسعنا أن نفهم السبب الذي يمكن أن يحمل الجامعة على اتخاذ قرارها بدخول هذا العالم الجديد في التعليم عبر الإنترنت لكسب الأرباح. ولا يعتقد رؤساء هذه الجامعات وعمداؤها أنهم يستغلون كل شخص، أو أنهم يحاولون بيع منتج سيء. وهم لا يرون أيضاً أن مثال المشروع العاثر في الألعاب الرياضية الجامعية يمنعهم من إطلاق هذا المشروع التجاري. ففهما تكن النتائج التي أتت بها الألعاب الرياضية الجامعية، إلا أنها بالتأكيد لم تلحق أي ضرر بجودة اللعب؛ فلم يحدث يوماً أن اتهمت نهائيات كرة القدم بإعطاء منتج رديء. فالمشكلة التي واجهتها الألعاب الرياضية هي أن «المنتج» لا يتعلق بالغايات الفكرية للجامعة. وقد كانت النتيجة أن اللعب الممتاز غالباً ما يتحقق على حساب تعليم الرياضيين والمعايير الأكاديمية للمؤسسة. أما مع التعليم عبر الإنترنت، فلماذا لا تتجح المنافسة في تحسين المنتج كما نجحت الرياضة؟ وإذا ما نجحت، فلن يكون المنتج هذه المرة غاية ثانوية بالقياس مع الهدف الرئيس للمؤسسة، بل هو جزء لا يتجزأ من مهمتها الأكاديمية. إضافة إلى أن من شأن أي أرباح ناتجة أن تجعل التعليم والبحث في الجامعة أفضل حالاً من أي وقت مضى. فكيف بإمكان أي إنسان عاقل أن يرفض هذه النتيجة؟

